

## O Empreendedor do Futuro

José Luiz VALENCIANO

Docente da Faculdade de Ciências Jurídicas e Gerenciais de Garça – FAEG/FAEF

### RESUMO

O objetivo do artigo é levantar técnicas e tendências sobre empreendedorismo levando em consideração aspectos educacionais e técnicas para o ensino Brasileiro. Levantar também aspectos primordiais para o desenvolvimento empresarial para tornar-se uma empresa empreendedora.

**PALAVRAS-CHAVE:** Empreendedorismo, ensino, empresariado.

### ABSTRACT

The objective of the article is to raise techniques and trends on entrepreneurship leading in consideration educational aspects and techniques for Brazilian education. To also raise primordial aspects for the enterprise development to become an enterprising company.

**KEY WORDS:** Competitiveness, education, company, businesses.

No livro “Oficina do Empreendedor”, Fernando Dolabela relata que, pela primeira vez na história, o que aprendemos na escola é superado rapidamente pelo que aprendemos fora dela. Em algumas áreas, o conhecimento tecnológico é renovado em poucos anos. Não adianta mais acumular um “estoque” de conhecimentos. É preciso que saibamos aprender. Sozinhos e sempre.

Com isso, propomos um processo de aprendizado, e não de ensino. Ele induz ao contínuo aprender a aprender, que leva o aluno a proceder como faz o empreendedor na

vida real: fazendo, errando, corrigindo rumos, criando. Que seja inovador, que tenha coragem de assumir riscos, de ver seu nome associado a uma obra, seja ela uma empresa, uma pesquisa, um projeto. Que não tenha medo de transformar seus sonhos em realidade. Que seja auto-suficiente, identifique e aproveite oportunidades.

Segundo reflexões colhidas da prática e dos grandes mestres, o professor passa a ter o papel fundamental de facilitador ou de moderador, e alguns pontos são colocados a ele e aos alunos como pontos-chave:

**Professor:**

- Deve dar lugar à emoção dos alunos;
- Não dar respostas prontas. O empreendedor é alguém que aprende sozinho;
- Abandonar o paternalismo na relação com os alunos. Eles devem buscar sozinhos os conhecimentos de que necessitam. É assim que faz o empreendedor real na vida real;
- Jamais influenciar o aluno na busca de idéias de negócios;
- Incentivar a autonomia e a liderança entre os alunos;
- Encorajar os alunos a definir seus problemas, situações e visões;
- Criar oportunidades para que os alunos transformem suas idéias em ação. Estimular sua habilidade de canalizar energia para os objetivos;
- Manter um sistema que permita acompanhar os alunos depois de sua exposição à disciplina;
- Levar em conta o que os alunos já sabem e também seu potencial de aprender sozinhos;
- Estimular a capacidade de sonhar (esquecida em nossas escolas) e a capacidade de coragem de realizar sonhos;
- Não se sentir responsável por apresentar soluções. Este é o papel do aluno pré-empresendedor.

**Alunos:**

- Buscar o autoconhecimento. Como a empresa tem a cara do dono, eles devem saber como são para vislumbrar como será a empresa que criaram;
- Não se apoiar na improvisação, mas não temê-la;
- Praticar o networking é fundamental. Trazer suas redes de contato para a sala de aula;

- O saber isolado não é suficiente. O conhecimento técnico representa pequena parte da solução global.

## **REORIENTAR O ENSINO BRASILEIRO**

A função mais importante da Universidade na era da razão é proteger a razão de si mesma (Allan Bloom).

Os valores do nosso ensino não sinalizam para o empreendedorismo, estando voltados, em todos os níveis, para a formação de profissionais que irão buscar emprego no mercado de trabalho. Assim, o emprego assume um valor fundamental na formação da nossa sociedade.

Outra característica nos cursos profissionalizantes e universitários é a cultura da grande empresa, ou seja, quando se fala de empresa, são abordados os temas relativos às grandes organizações, e, não, os característicos dos pequenos negócios.

Os cursos de administração, com raríssimas exceções, são voltados quase que exclusivamente para o gerenciamento de grandes empresas.

Grandes transformações nos campos da economia de desenvolvimento empresarial e da educação sugerem que os atuais modelos já não são adequados para explicar problemas e prover soluções.

Hoje, as relações de trabalho estão mudando e o emprego dá lugar a novas formas de participação. Exige-se hoje, mesmo para aqueles que vão ser empregados, um alto grau de empreendedorismo. Que além de dominar a tecnologia, conheçam o negócio, saibam auscultar os clientes e atender as suas necessidades. No processo de contratação de novos empregados, elas tendem a valorizar as seguintes capacidades em ordem de importância:

- Trabalhar em equipe;
- Comunicação verbal e escrita;
- Apresentação de idéias;
- Dimensionamento do tempo;
- Autonomia para aprender;
- Habilidades técnicas.

## **DUAS FORMAS DE APRENDER**

## **A Pequena Empresa**

A forma de empreender através de pequenas empresas foi primeiramente percebida pela Inglaterra, que criou grupos de pesquisas para estudar a importância da pequena empresa na economia após a Primeira Guerra Mundial, na década de 1920. Uma das descobertas foi que os pequenos negócios geram mais empregos do que as grandes organizações.

## **O auto-emprego**

A década de 1990 foi marcada pelo aumento da opção pelo auto-emprego e pelo surgimento de empreendedores involuntários, representados principalmente por recém-formados e por trabalhadores demitidos de corporações e órgãos públicos em virtude de reestruturação, fechamento, privatizações, fusões etc. Ou seja: pessoas que, não conseguindo colocação ou recolocação no mercado, se vêem forçadas a criar seu próprio emprego como única alternativa de sobrevivência.

Muitos dos empreendedores involuntários não são movidos pela inovação, portanto, não poderiam ser chamados de empreendedores. O conceito de sucesso também vem sofrendo mudanças entre jovens empreendedores, que associam muito mais a critérios internos, como auto-realização, do que a critérios extrínsecos, como status ou altos lucros.

## **PESQUISA GEM**

### **O PERFIL DO EMPREENDEDOR BRASILEIRO**

Muito se fala nos meios empresariais e universitários sobre empreendedorismo, tratando-se então esse tema como a chave dos novos tempos.

Segundo as pesquisas da Global Entrepreneurship (GEM), realizada em 2002, o Brasil ocupa a sétima posição no ranking de países empreendedores com 13,5% de sua população adulta envolvida em alguma atividade empreendedora. De cada sete brasileiros adultos (de 18 a 64 anos), um é empreendedor.

Em 2001, o Brasil ocupava a quinta posição no ranking, continuando com um empreendedor para cada sete adultos, e, em 2000, ocupava o primeiro lugar, com um empreendedor para cada cinco adultos.

Hoje, o Brasil ocupa o primeiro lugar onde empreendedores começam um negócio por uma necessidade e não pela oportunidade percebida no mercado.

A mesma pesquisa constatou que o Brasil, juntamente com a Argentina e China, constitui o único grupo de países cuja taxa por necessidade supera a de oportunidade, onde no Brasil 42% dos empreendimentos são motivados por oportunidades e 58% por necessidades.

Estes dados continuam praticamente inalterados com relação à última pesquisa realizada em 2004, continuando o Brasil, assim, posicionado entre os primeiros do mundo com relação ao empreendedorismo, mas faltando-nos a cultura do planejamento empresarial e organizacional na hora de constituir uma empresa.

Nesse contexto, a mulher ocupa uma posição de destaque com uma participação de 42% do total de empreendedores no país.

A maior taxa de empreendedorismo é observada entre as pessoas de 25 a 34 anos, entre as quais 18,6% informaram possuir ou estarem iniciando um negócio próprio. Este grupo etário representa 27% do total de empreendedores brasileiros.

O perfil do pequeno empresário brasileiro legalmente constituído e analisado nos últimos anos é:

- A média de idade de 39 anos;
- 69% são do sexo masculino;
- 61% têm pelo menos o 2º grau completo;
- 52 eram empregados em empresas privadas.

Com base nesses fatos, podemos afirmar que somos um país de empreendedores, porém, nos falta a cultura do empreendedorismo, ou seja, é uma questão de educação, pois quanto menor os anos de estudo, maior a motivação pela necessidade.

As estatísticas mostram que a maioria dos empreendedores que procuram informações sobre abertura de um negócio, a que chamamos de empresas Start-up, são pessoas com essas características. Muitos são levados pela perda do emprego ou pela falta deste, com necessidades de obterem outra renda e até mesmo por pressão familiar e social. Como referência, podemos citar os Dekasseguis que retornam do Japão após vários anos afastados do Brasil e encontram aqui uma nova economia, costumes e uma realidade bem diferente daquela que aqui deixaram. Com isso, percebe-se a falta de preparo, de conhecimento do ramo desejado e o capital necessário para iniciarem, visto

que não existem linhas de crédito acessíveis para quem deseja iniciar um pequeno negócio.

A grande sacada nesse momento é o planejamento onde o futuro empreendedor poderá analisar o mercado desejado, o investimento inicial, os custos e despesas e o capital de giro necessário para iniciar o negócio e manter-se até que este possa dar-lhe o retorno sobre o investimento.

Como se vê, o empresário de sucesso não acontece por acaso.

## **EMPREENDEDOR OU EMPRESÁRIO? QUAL A DIFERENÇA?**

Muito se tem discutido sobre este assunto. Esta palavra vem mudando seu sentido com o passar dos tempos.

- No século 17 – fazer qualquer coisa;
- No século 19 e 20 – os grandes industriais;
- Conceito atual – transformar conhecimento em riqueza.

Empreendedor é um indivíduo que estabelece e gera um negócio com a principal intenção de lucro e crescimento. O empreendedor é caracterizado principalmente pelo comportamento inovativo e empregará práticas estratégicas de gerenciamento no negócio. É alguém que se especializa em tomar decisões determinantes sobre a coordenação de recursos escassos.

O empreendedor deve ser um generalista – ter uma visão holística – saber um pouco de tudo.

- O empreendedor define o objeto que vai determinar o seu futuro e sabe identificar o contexto, as oportunidades de negócios, os nichos de mercado e se organiza para progredir, usando muita análise e imaginação.

Empreendedorismo é, no entanto, o estudo das características e comportamentos do empreendedor. É foco na pessoa.

É um neologismo derivado da livre tradução da palavra entrepreneurship e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.

A tese de que o empreendedor é fruto de herança genética não encontra mais seguidores nos meios científicos. Assim, é possível que as pessoas aprendam a ser empreendedoras, mas dentro de um sistema de aprendizagem especial, bastante diferente do ensino tradicional.

O empreendedor também não é um empregador, embora possa ser, e freqüentemente o é, um empregado – ou alguém que trabalha sozinho e exclusivamente para si mesmo.

O que ainda não se pode dizer na área do empreendedorismo é se uma pessoa vai ou não ser bem-sucedida como empreendedora e garantir que as pessoas dotadas das características essenciais ao empreendedor terão sucesso.

Contudo, não se considera empreendedor uma pessoa que, por exemplo, adquira uma empresa e não introduza nenhuma inovação (quer na forma de vender, de produzir, quer na maneira de tratar os clientes), mas somente gerencie o negócio.

Contudo, qualquer indivíduo que tenha à frente uma decisão a tomar pode aprender a ser um empreendedor e se comportar empreendedorialmente.

“O empreendedorismo é um comportamento e não um traço da personalidade”. (Peter Drucker). E suas bases são o conceito e a teoria, e não a intuição.

É um fenômeno cultural, ou seja, empreendedores nascem por influência do meio em que vivem. Pesquisas mostram que os empreendedores têm sempre um modelo, alguém que os influencia.

O Brasil, hoje, ocupa o primeiro lugar no ranking do empreendedorismo, sendo que, para cada oito adultos, um é empreendedor, porém, falta-nos a cultura empreendedora do planejamento. Para isto, basta dizermos que existe o outro lado da moeda no Brasil, pois fazemos parte de um alto índice de mortalidade de micro e pequenas empresas, como abaixo:

- 35% fecham antes de completar 01 ano;
- 46% fecham antes de completar 02 anos;
- 56% fecham antes de completar 03 anos;
- 63% fecham antes de completar 04 anos;
- 71% fecham antes de completar 05 anos.

Empresário: é a pessoa que se estabelece com uma empresa, seja ela comércio, indústria ou serviço, que investe capital para constituí-la. Nem sempre acontece do empresário ser um empreendedor, cabendo esse papel a um funcionário que idealizará e coordenará as ações da empresa.

Resumindo:

- 1- Não se iluda: a atividade empresarial está longe de ser um mar de rosas, embora existam muitas compensações.
- 2- Não é verdade que o empreendedor já nasce feito. Com persistência, é possível desvendar os segredos do negócio.
- 3- Lembre-se das qualidades básicas do empreendedor: capacidade de assumir riscos, liderança, sensatez e criatividade.
- 4- Os riscos não podem ser descartados. A melhor maneira de reduzi-los é a constante atenção ao planejamento.
- 5- O primeiro mandamento do empresário é a busca da satisfação do cliente. Atingido essa meta, o sucesso será inevitável.

### **FATORES RELACIONADOS AO EMPREENDEDOR**

Os fatores relacionados ao empreendedor são as características do empreendedor, que intervêm diretamente no processo de criação e desenvolvimento das empresas. As habilidades, necessidades, conhecimento e os valores são as mais importantes.

### **FATORES DE ÊXITO DOS EMPREENDEDORES**

#### **EMPREENDEDOR:**

- Necessidades;
- Conhecimento;
- Habilidades;
- Valores.

**NECESSIDADE:** é um déficit ou a manifestação de um desequilíbrio interno do indivíduo. Pode ser satisfeita, frustrada ou compensada. Necessidade surge quando se rompe o estado de equilíbrio do organismo, causando um estado de tensão, insatisfação, desconforto e desequilíbrio.

Há uma hierarquia de necessidades: as pessoas procurarão primeiro satisfazer as necessidades básicas (alimentação e habitação). Esta hierarquia compreende as seguintes categorias:

- Necessidades fisiológicas (fome, sono, etc)

- Necessidades de segurança (estabilidade, poder, etc)
- Necessidades de sociabilidade (família, amizade, etc)
- Necessidades de estima (auto-respeito, aprovação, etc)
- Necessidades de auto-realização (desenvolvimento das potencialidades, entre outras).

#### **AS NECESSIDADES DO EMPREENDEDOR:**

- Aprovação
- Independência
- Desenvolvimento pessoal
- Segurança
- Auto-realização

#### **NECESSIDADE DE APROVAÇÃO:**

Geralmente o empreendedor deseja:

- Conquistar uma alta posição na sociedade;
- Ser respeitado pelos amigos;
- Aumentar o status e o prestígio da família;
- Conquistar algo e ser reconhecido por isto.

Enfim, precisa obter aprovação por seus comportamentos. Esta é uma necessidade que praticamente todos os indivíduos apresentam, só que uns em maior e outros em menor grau.

#### **NECESSIDADE DE INDEPENDÊNCIA:**

O empreendedor necessita de considerável liberdade para:

- Impor seu próprio enfoque no trabalho
- Obter grande flexibilidade em sua vida profissional e familiar
- Controlar seu próprio tempo
- Confrontar-se com problemas e oportunidades de analisar e fazer crescer uma nova firma
- Crer que é o momento de sua vida.

Entretanto, geralmente, esta necessidade é uma das primeiras a serem frustradas. Pela carga excessiva de trabalho nos primeiros meses ou até anos, o empreendedor dificilmente alcança a independência desejada.

Para superar esta frustração, o empreendedor de sucesso utilizará outras ferramentas como a dedicação e a perseverança.

### **NECESSIDADE DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL:**

Algumas das necessidades do empreendedor para o seu autodesenvolvimento são:

- Ser inovador e estar à frente do desenvolvimento tecnológico
- Transformar uma idéia em um produto
- Continuar aprendendo a aproveitar uma oportunidade emergente.

Muitas pessoas criam seus próprios negócios porque apresentam uma grande necessidade de se desenvolver não encontrando abertura e até mesmo suporte nos locais de trabalho.

### **NECESSIDADE DE SEGURANÇA:**

São as necessidades do empreendedor de proteger-se contra perigos reais ou imaginários, físicos ou psicológicos. Em outras palavras, é necessidade de autopreservação. Como o desemprego, por exemplo.

Contudo, o empreendedor terá uma série de circunstâncias que o mundo competitivo lhe impõe, inclusive o risco do fracasso, que é bastante elevado.

### **NECESSIDADE DE AUTO-REALIZAÇÃO:**

É a necessidade que as pessoas sentem de maximizar seu próprio potencial; de tornarem-se aquilo de que são capazes. Principalmente se entrarem num ramo que seja de sua vontade, as chances de sentir-se realizado são altas.

As necessidades citadas acima são as mais comuns entre os empreendedores. No entanto, existem outras que variam conforme os aspectos da personalidade dos indivíduos. O contato com empresas semelhantes à que pretende abrir pode fornecer ao

empreendedor informações sobre as possibilidades de satisfação de suas necessidades. O conhecimento da realidade vivida por outros empreendedores pode ser um recurso útil para evitar grandes frustrações.

### **CONHECIMENTO:**

Representa aquilo que as pessoas sabem de si mesmas e sobre o ambiente que as rodeia. O conhecimento é profundamente influenciado pelo ambiente físico e social, pela estrutura e processos fisiológicos, e pelas necessidades e experiências anteriores de cada ser humano.

O conjunto de conhecimentos é resultante de processos de aprendizagem que ocorrem através do tempo. Em suma, é incrível a quantidade de conhecimentos que as pessoas utilizam em cada instante das suas vidas.

- Aspectos técnicos relacionados com o negócio;
- Experiência na área comercial;
- Escolaridade;
- Experiência em empresas;
- Formação complementar;
- Vivência com situações novas.

**HABILIDADES:** são as facilidades para utilizar as capacidades. Manifestam-se através de ações executadas a partir do conhecimento que o indivíduo possui por já ter vivido situações similares.

Quando se desenvolve uma habilidade, acrescenta-se algo novo ao sistema psicológico.

Ex: Um jogador de xadrez. Terá que aprender como se movimenta cada peça e o objetivo do jogo. Poderá utilizar essa estratégia em outras situações que não o xadrez.

- Identificação de novas oportunidades;
- Valoração de oportunidades e pensamento criativo;
- Comunicação persuasiva;
- Negociação;
- Aquisição de informações;
- Resolução de problemas.

**VALORES:** São entendidos como um conjunto de crenças, preferências, aversões, predisposições internas e julgamentos que caracterizam a visão de mundo do indivíduo. Constituem-se num dos aspectos culturais que mais contribuem para o desenvolvimento das características individuais.

Podem ser agrupados nas seguintes categorias: existenciais, estéticos, intelectuais, morais e éticos e religiosos. Servirão à pessoa como orientação na busca por seu objetivo.

Ex: É o caso dos sobreviventes dos Andes. Quando os alimentos acabaram, passaram por um período de abstinência alimentar, estimulados principalmente pelos valores morais e religiosos. À medida que o tempo passava, a fome aumentava e a hierarquia de valores foi se modificando. O resultado final foi a prática da antropofagia. Por uma questão de sobrevivência, houve uma inversão radical dos valores:

- Existenciais;
- Estéticos;
- Intelectuais;
- Morais;
- Religiosos.

## **CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR**

### **CONJUNTO DE REALIZAÇÕES:**

- 1-Busca de oportunidade e iniciativa  
Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio;  
Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços;  
Faz as coisas antes de ser solicitado;
- 2-Persistência  
Age diante de um obstáculo;  
Assume a responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário ao atendimento de metas e objetivos;  
Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.
- 3-Corre riscos calculados

Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados;  
Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados;  
Avalia alternativa e calcula riscos deliberadamente.

- 4- Exigência de qualidade e eficiência

Encontra maneira de fazer coisa melhor, mais rápido ou mais barato;  
Age de maneira a fazer as coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência;  
Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

- 5- Comprometimento

Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.  
Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho.  
Esmera-se em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade em longo prazo acima do lucro em curto prazo.

## **CONJUNTO DE PLANEJAMENTO**

- 6- Estabelecimento de metas

Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal;  
Define metas e longo prazo, claras e específicas;  
Estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis.

- 7-Busca de informações

Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes;  
Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço;  
Consulta especialista para obter assessoria técnica ou comercial.

- 8-Planejamento e monitoramento sistemáticos

Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos;  
Constantemente, revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais;  
Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

## **CONJUNTO DE PODER**

- 9-Persuasão e rede de contatos  
Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros;  
Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos;  
Age para desenvolver e manter relações comerciais.
- 10-Independência e autoconfiança  
Busca autonomia em relação a normas e controles de outros;  
Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores;  
Expressa confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa ou de enfrentar um desafio.

## **O QUE O NOVO EMPREENDEDOR PRECISA SABER PARA TER SUCESSO**

Abrir um negócio não é tarefa fácil. Exige pesquisa e disciplina. Veja o que é importante saber para virar um empreendedor de sucesso.

- 1- Ter consciência clara do propósito de ser empreendedor. Por que quero ser empreendedor? O que pretendo alcançar com esta opção de vida?
- 2- Escolher com cuidado quais produtos ou serviços deverá oferecer (escolher o negócio central da empresa). Essa é uma decisão estratégica crítica para o sucesso do empreendedor. O que você tem verdadeira paixão em fazer? Qual o princípio econômico deste negócio?
- 3- Escolher para quem fornecer seus produtos e serviços. O empreendedor precisa identificar os critérios de avaliação e escolha dessa clientela.
- 4- Escolher como poderá oferecer seus produtos e serviços aos clientes.

- 5- Avaliar com cautela os investimentos necessários e o capital necessário para dar partida no negócio.
- 6- Identificar as oportunidades e ameaças ou riscos para o negócio. O empreendedor precisa constantemente pesquisar o mercado para identificar as oportunidades que poderá explorar para expandir o negócio.
- 7- Identificar os concorrentes e como estão posicionados, para encará-los de frente e analisar seus pontos fortes e fracos.
- 8- Identificar seus próprios pontos fortes e fracos e ter humildade para resolvê-los.
- 9- Definir como irá se diferenciar dos concorrentes. A concorrência é uma luta pela superioridade e pela diferenciação.
- 10- Identificar empresas para fazer alianças. O empreendedor precisa fazer alianças estratégicas com empresas que oferecem produtos e serviços complementares, que agregarão valor mutuamente.
- 11- Estabelecer metas de curto, médio e longo prazo. Só assim poderá monitorar seu sucesso estratégico e pensar em novas conquistas.
- 12- Ter calma para escolher as pessoas certas. É preciso selecionar com cuidado os colaboradores. Esta escolha vale principalmente para a escolha do sócio.

“O estudo do comportamento do empreendedor é fonte de novas formas de compreensão do ser humano em seu processo de criação de riquezas e de realização pessoal. O segredo de Luiza”. (Fernando Dolabela)

## **BIBLIOGRAFIA**

DOLABELA, Fernando, **O Segredo de Luisa**, Ed. Cultura.

OLIVEIRA, **Djalma de Pinho Rebouças**, Planejamento Estratégico, Ed. Atlas, 12ª ed.

KOTLER, Philip – **Marketing** – edição compacta, ed. Atlas 1996.